



ESCALAMIENTO DE VENTAS DIGITALES Y E-COMMERCE

Desarrollar la capacidad de los participantes para optimizar, escalar y rentabilizar campañas publicitarias digitales, especialmente en entornos de e-commerce y ventas online.

Conocimientos Previos:

El Curso incluye una sesión inicial de nivelación estratégica que permite la incorporación de participantes con conocimientos básicos en publicidad digital.

Al finalizar el curso, el participante :

- Optimizara campañas publicitarias activas en Meta Ads, Google Ads y TikTok Ads.
- Escalara presupuestos manteniendo la rentabilidad.
- Analizará métricas de ventas y retorno de inversión.

Dirigido a:

Empresarios, profesionales de marketing y alumnos con experiencia previa.

• Evaluación

El curso es práctico. Se promedian las mejores 4 o 5 prácticas (eliminando la nota más baja) para obtener el PP. La calificación final será el promedio entre el PP y el examen final (EF).

Promedio de Prácticas:

$$PP = (Pr1 + Pr2 + Pr3 + Pr4 - \min(Pr1, Pr2, Pr3, Pr4,))$$

$$NF = PP + EF$$

PP = Promedio de Prácticas
EF = Examen Final



Duración total: 24 horas
Modalidad:
8 sesiones de 3 horas

• Modalidad Presencial / Online

Requerimientos mínimos para Pc (Curso Online)

- Sistema operativo Windows 10 o macOS 12
- 8GB RAM.
- Espacio Libre 16GB en el disco duro.
- Conexión a internet ancho de banda de 25 Mbps.

!Contactate con nosotros!

Telf.: 200 - 9060 Opción 1

WhatsApp: 970-063-319 / 943-229-860

E-mail: sisuni.info@uni.edu.pe

visítanos en :

www.sistemasuni.edu.pe

Únete:    

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

SESIÓN 1

Nivelación Estratégica y Arquitectura de Campañas

- Repaso estratégico de plataformas.
- Arquitectura avanzada de campañas.
- Relación entre tráfico, leads y ventas.
- Casos reales.

SESIÓN 3

Escalamiento de Ventas en Meta Ads

- ABO y CBO.
- Escalamiento vertical y horizontal.
- Creatividades ganadoras.
- Identificación de productos rentables.

SESIÓN 2

Meta Ads para Ventas y E-commerce

- Campañas de ventas.
- Catálogo de productos.
- Conversiones y estructura para e-commerce.
- Taller práctico.

SESIÓN 4

Métricas de Ventas y Rentabilidad

- CTR, CPC, CPA y ROAS.
- Ticket promedio y punto de equilibrio.
- Toma de decisiones basada en datos.

“Aumenta tus conocimientos, desarrolla nuevas habilidades y construye hoy tu futuro”.

SESIÓN 5

Google Ads Avanzado para Ventas

- Optimización avanzada de Search.
- Performance Max aplicado a e-commerce.
- Estrategias de puja.

SESIÓN 7

LinkedIn Ads Avanzado

- Lead Gen Forms.
- Estrategias B2B.
- Optimización de campañas.
- Casos empresariales.

SESIÓN 6

TikTok Ads para Ventas Online

- Escalamiento de campañas.
- Creatividades orientadas a performance.
- Integración con Meta Ads.

SESIÓN 8

Proyecto Final y Evaluación

- Desarrollo de proyecto integrador.
- Presentación y análisis estratégico.
- Evaluación final.